

基于经济绩效的企业网络与市场选择

——一个关系网络分析观点

刘 洋

(厦门大学经济系, 福建厦门 361005)

摘要: 本文从经济绩效的对比出发, 通过一个企业收益的静态模型说明企业组织交易时应如何在企业网络和市场之间进行选择, 模型指出了影响企业在企业网络和市场之间选择的有交易增值程度、新老成员生产率差异、缔约成本以及新成员产出可交易份额四个因素, 这四个因素的作用方向各不相同, 能形成很多种情况的组合, 对现实经济情况能够进行较好的描述。企业网络有不同的组织形式, 为适应现在经济情况的变化, 应推动企业网络由封闭型企业网络向开放性、市场化的新型企业网络转型。

关键词: 企业网络; 市场; 经济绩效; 网络转型

中图分类号: F270.7

文献标识码: A

一、企业网络研究的基本思路

企业网络是一组拥有不同偏好和资源, 通过一系列机制协调的企业组织形式, 其协调机制不仅仅包括价格、退出机制和各种外部规则, 还包括这些协调方式: 以企业间关联决策为特征的社会网络、以契约性权威为基础的高度一致的科层组织、以风险分担为核心的网络形式和以权力对等为特征的战略联盟(格兰多里, 2005)。从国内外的现有研究来看, 研究企业网络有两个基本思路(梁浩, 2006): 一个是新制度经济学关于交易治理机制的理论, 另一个是新经济社会学的网络分析方法。

从第一个研究思路出发, 企业网络是作为介于市场与企业之间的中间状态而存在的(Richardson, 1972; Williamson, 1985; 青木昌彦, 1994)。企业网络作为一种中间状态的组织形式, 对资源配置既不是完全依靠价格来实现, 也不是完全通过层级制组织的权威来调配。这种研究思路是把企业网络作为一种产业组织来对待, 其研究的重点在于其契约的自我实施机制。交易契约的实施有自我实施和第三方实施两种, 交易成本经济学认为契约的自我实施由于避免了监督成本, 相比于第三方实施更能节约交易费用。企业网络中促进契约自我实施的因素包括: 首先, 交易频率与未来合作不确定性的增加所带来的影响。企业之间长期合作进行中间品买卖, 合作所带来的未来收益的预期, 可以维持现有的企业在没有任何治理机制的前提下, 不采取机会主义行为, 这一点可以由长期重复博弈理论解释。在这个过程中, 即使企业采取机会主义行为所带来的当期收益大于暂时维持合作的收益, 但在未来是否还存在合作的机会不确定的背景下, 企业也通常不会选择机会主义行为。这样由于合作的存在减少了机会主义行为, 使企业有了降低交易成本的空间, 当合作在企业之间成为一种常态时, 企业网络就开始形成了。其次, 企业网络中普遍存在的抵押机制也促进了契约的自我实施。第三, 企业网络中普遍传播的声誉, 促进了契约的自我实施。企业网络中, 企业声誉的传播速度和频率要远远强于市场环境中声誉传播的速度和频率。声誉对于企业行为的影响可以通过交易的期限来表示。在企业网络内, 一个好的声誉意味着企业未来交易机会的增加。在长期重复博弈中, 交易机会的增加可以体现为交易期限的延长, 而这种延长同时意

意味着企业当期机会主义行为的成本增加。因此,有助于克服当期的机会主义行为。最后,企业网络中所存在的各种中介组织,也是传播声誉和加强惩罚机制的交易治理机制。这样,声誉、抵押、信任以及各种中介组织都成为企业网络降低交易成本的手段。企业网络的交易治理机制思路是一个跨学科的研究,管理学、经济学、组织理论和博弈论等都广泛被用来解释企业网络的各个方面的特征。

从第二个研究思路出发,企业网络研究采用的是在社会学中应用相当广泛的网络分析方法,来研究企业间关系以及资源配置。网络分析的基本维度是关系和结构,关系包括节点和纽带的联结,结构则是关系之间的分布状况。关系维度又包括关系的内容或类型、强度、持续性和方向等指标,结构维度主要是指网络关系联结在整个网络中的位置、规模和密度等。关系和结构两个维度都代表了不同丰裕程度和不同品质的资源状况,因此,基于关系和结构两个维度的网络特征分析方法对企业行为与绩效具有较强的解释力(邬爱其,2005)。对于企业网络的网络分析方法涌现了很多比较成熟的理论观点:首先,强、弱联系理论。强联系理论认为企业间保持的紧密联系可以塑造和增强彼此间的信任程度,为企业获取资源尤其是隐性知识创造了条件,也可以加强信息流的交流,有助于企业获得更多的资源和机会。弱联系理论则认为,虽然强联系可以通过传递影响力和信任感,加强信息交流,来为企业获取资源和机会创造条件,但是强联系往往会形成信息的循环,致使同质、冗余信息过多,而弱联系可以传递异质性信息和知识(Granovetter,1973,1985)。其次,社会资本理论。尽管对社会资本的认识还远未统一,但是各方学者的观点在一点上是一致的,即社会资本产生于社会网络,社会关系网络是社会资本的载体,网络成员的互动使社会资本的维持和再生产成为可能。最后,结构洞理论。结构洞是指网络中关系稠密区域之间的网络位置,居于结构洞位置的组织拥有信息优势和控制优势,为活动与网络中的企业提供了获取新信息和资源的机会,相对于其他位置的组织更具有竞争优势(Burt,1992a,1992b)。这些理论中,强、弱联系理论属于关系维度层次,而社会资本和结构洞理论相应的属于结构维度层次。

本文的研究是在这两种基本思路的基础上,考虑到不管从何种思路出发来研究企业网络,都不可避免地与经济绩效拉上直接的联系。对于交易治理机制的思路来说,经济组织或个人选择企业网络这一组织形式来进行资源配置和交易治理,必然是因为企业网络这种组织形式所带来的经济绩效优于市场或企业的组织形式所产生的经济绩效。对于网络分析方法来说,新经济社会学家把网络中存在的这一系列的关系概括为社会资本,这表明他们认为决定经济绩效的不仅仅是企业的生产管理、物质资源等方面的因素,还应包括企业的社会关系。将社会关系贴上资本的标签,意味着企业网络中的这些关系与经济绩效建立了直接的联系。这样,我们可以以经济绩效为媒介,在这两种思路中寻求某种方式的融合。在这里,我们用网络分析方法对企业网络系统与市场系统之间的经济绩效进行比较,来说明现实经济中企业网络治理与市场治理两种治理形式出现的条件和各自的影响因素。对于这一研究目的,我们是通过构造一个简单的静态模型来实现的。

二、企业对企业网络交易和市场交易的选择模型

1.模型设定

在本模型中,我们主要关注两种不同类型的成本。在市场系统中,存在合约订立、维持以及解决合约困难所导致的一系列成本,这个成本对每个交易均存在,而不管交易参与者的个人身份是什么。与此相反的是,在以关系为基础的企业网络中这一成本大大的减少了,为了分析的简化,我们假设在企业网络中这种成本为零(这个假设即使放宽至现实条件也不会对分析结果产生本质影响)。但是企业网络中存在一种市场系统中没有的成本,即建立关系或进入关系网络、维持和强化关系所需付出的成本,这一成本的大小与经济环境、制度环境以及企业网络的自身结构和类型有关。这一成本付出的收益是,对企业网络中所进行的交易而言,网络成员更倾向于与本网络交易,而不是和外部人员交易,通俗的讲就是,企业网络中的个体更倾向于与“熟人”而非“陌生人”交易。

假定经济中有 n 个企业,每个企业在每时期均生产固定数量的产出,它们可以选择自己消费这些产

出或用产出的一部分乃至全部来交易。在这里假定, 产出用来交易比用来自己消费的价值更高, 这反映了专业化带来的好处和其他通过贸易所带来的好处。

我们用下式表示企业 i 所获得的社会剩余:

$$S_i = Y_i(1 - a_i) + Y_i b a_i - Y_i d - Y_i c a_i \quad (i=0, 1, 2, \dots, n)$$

其中: Y_i 表示企业 i 的产出; a_i 表示企业 i 将自己的产出用于交易的份额; b 是大于 1 的常数, 表示当产出用于交易时价值的增加; c 是常数, 表示边际缔约成本; d 是常数, 表示边际生产成本。

这样式 (1) 中的第一部分代表企业保留下来用于自身消费的产出的价值, 第二部分表示用于交易的产出部分所得的价值, 第三部分与第四部分分别代表生产成本和交易成本。

为了简化模型分析, 假定该经济中只有两种类型的企业: 新成员, 在这里记作 N (New members), 还有就是老成员, 记作 O (Old members)。则整个经济的社会剩余现在能表示为:

$$S_T = Y_N(1 - a_N + b a_N - d - c a_N) + Y_O(1 - a_O + b a_O - d - c a_O)$$

在这里假定企业网络与市场的一个区别是, 新成员进入企业网络将只被允许使用其部分产出进行交易, 而老成员则在这个过程中有充分的时间来观察新成员的交易行为, 以确定其是否可信。这个假定在现实经济中是可以观察到的, 对于中国这种极其强调个人关系的社会, 这种现象尤为普遍。通常一个新的商业伙伴试图进入某一关系网络, 最初将只被允许在网络的边缘地带进行一系列零星且相对不重要的交易业务, 直到新成员被证明是可信的, 才被老成员所接受, 从而可以进行一些规模更大和地位更重要的所谓网络核心业务的交易。这种新成员进入企业网络的过程, 同时也是新成员积累自身社会资本的一个基本途径。在这里, 可以用博弈论中的一个正式概念来确认这一过程——贝叶斯信念更新, 重复博弈的进行使老成员对新成员交易行为的信念得到更新, 并使接下来的各方交易行为改变。

企业网络与市场系统的另一区别是, 在企业网络中的缔约成本相对较低, 为了简化分析, 我们假设其为零。这是因为, 正如前面所分析的那样, 企业网络能够促进契约的自我实施, 企业网络内的声誉、抵押、信任以及各种中介组织都可以降低交易成本。而在市场系统中, 缔约成本是为正的, 但是所有的交易方都被允许交易自身的全部产出。

企业网络与市场之间的这种区别可以简单的表示如下:

表 1 企业网络与市场各项参数对比

	企业网络	市场
c	$c = 0$	$c > 0$
a_i	$a_N < 1, a_O = 1$	$a_N = a_O = 1$

将上述的 c 、 a_N 、 a_O 值相应代入 (1) 式中, 就可以得到 S_{network} (企业网络系统所产生的社会剩余) 和 S_{market} (市场系统所产生的社会剩余), 并对这两者进行比较:

$$S_{\text{network}} = Y_N(1 - a_N + b a_N - d) + Y_O(b - d)$$

$$S_{\text{market}} = Y_N(b - d - c) + Y_O(b - d - c)$$

$$S_{\text{network}} - S_{\text{market}} = Y_N(1 - b)(1 - a_N) + (Y_N + Y_O)c$$

对上述式 (2) 进行分析可知, 有下列四个因素影响企业网络系统与市场系统之间的相对经济绩效:

表示产出用于交易时的增值程度的参数 b 。因为, $\frac{(S_{\text{network}} - S_{\text{market}})}{b} = Y_N(a_N - 1) < 0$ ($a_N < 1$), 即当 b 较

小的时候, 企业网络系统相对于市场系统更有效率。这里可能的原因是, 贸易收益越高, 企业越倾向于花费更多的成本在范围更广的市场内寻找交易机会, 而如果贸易收益相对较低的话, 企业网络尽管可交易的范围不如市场广泛, 但是因为信息交流的优势, 可以节约寻找交易机会的成本, 因此企业此时会愿意通过企业网络在内部进行交易。

新老成员之间的生产率比较。如果新成员的生产率比老成员的生产率低, 即 $Y_N < Y_O$, 则企业网络比市场系统的经济绩效更高的充分条件是 $(b-1)(1-a_N) > 2c$; 同理, $Y_N > Y_O$ 时, 市场系统比企业网络系统经济绩效更高的充分条件是 $(b-1)(1-a_N) < 2c$ 。

缔约成本 c 。因为 $\frac{(S_{\text{network}} - S_{\text{market}})}{c} = Y_N + Y_O > 0$, 则缔约成本越大, 企业网络相对于市场更有效率。

新成员的产出中被允许拿出来用于交易的份额 a_N , 这个参数同时也反映了新成员被融入交易系统的程度。因为 $\frac{(S_{\text{network}} - S_{\text{market}})}{a_N} = (b-1)Y_N > 0$, 即企业网络随着 a_N 的增大而相对于市场经济绩效更高。

2. 模型分析

将上述影响企业网络与市场之间相对经济绩效的第二个和第三个因素结合起来进行考察, 有四种情况的组合可以出现:

第一种情况, 高缔约成本和老成员的生产率大于新成员的生产率, 这种情况下, 网络系统比较有优势。以中国为例, 在中国的经济发展历史上, 有相当长的一段时间内, 社会的技术进步率稳定, 技术创新主要是依靠工匠们的经验积累, 老成员的生产率明显高于新成员, 且由于经济发展经常被北方游牧民族入侵和农民起义等事件打断, 整个社会的经济环境相当复杂, 未来的不确定性很高, 正式法律制度和合约系统的缺失, 导致交易的缔约成本很高, 在这种情况下, 中国孕育了独特的人际关系交易网络以替代法律等正式制度对交易进行治理。另外, 在中国经济转型初期, 各种旧的计划体制被逐步取消, 但新的适应市场经济的各项制度没有及时确立起来, 整个社会正式制度和法律系统处于缺失和不完善状态, 完全按照西方那套市场规则靠第三方实施契约, 在当时情况下几乎不可能, 于是以血缘、地缘、学缘等为基础建立起来的企业和企业网络就成为中国那时期经济发展的特色, 这一点可以从众多学者对江浙一带的小企业集群的研究成果中得到证实。

第二种情况, 低缔约成本和老成员的生产率高于新成员的生产率, 这种情况在现实经济中相当罕见, 在这种情况下, 企业网络和市场系统都无法起到很好的作用。

第三种情况, 低缔约成本和新成员的生产率高于老成员的生产率, 这种情况下, 市场系统比较有优势。近代西方社会建立了比较完备的正式法律系统和国家机制, 其社会的技术进步更多的是依靠科学实验而非工匠经验, 技术进步率趋近于某一常数, 整个社会各层次教育体系的建立和完善, 为整个经济系统持续提供了具备不断更新知识和更高劳动素质的新劳动者, 这些新成员所具有的生产率相对于老成员的更高。因此西方社会的经济偏向于以市场系统来解决交易问题。

第四种情况, 高缔约成本和新成员的生产率高于老成员的生产率, 这种情况与今天的现实世界比较符合。一方面, 科学技术突飞猛进, 新进入经济系统的成员一般具有很高的生产率; 另一方面, 国际金融市场巨大, 发展迅速, 在促进经济的同时也加剧了世界经济的动荡, 能源问题和持续出现的地区武装冲突和恐怖主义等问题, 都对经济发展造成了影响, 使经济环境复杂化和未来不确定性增加。这种情况似乎利用企业网络和市场系统都是有根据的, 市场在接受新成员、利用新成员的高生产率上有优势, 但是网络可以促进合作, 保证契约的自我实施, 使交易在复杂环境和不确定性中顺利进行。这样, 就需要经济系统做出相应的转变, 这种趋势已经被很多学者所观察到, 以市场为主的西方经济把目光从市场竞争转向了网络合作, 在继续重视正式制度的同时加强了对非正式制度的关注, 而以人际关系网络为纽带的东方经济则开始注重正式制度, 建设和市场的培育, 从传统的以关系型信任为基础的企业网络逐步转向以制度型信任为基础的企业网络 (Steve L. et al., 1999)。

新成员的产出中被允许拿出来进行交易的份额 a_N 具有很深刻的含义, 这一因素在动态经济系统中, 意味着新成员被网络接受的速度和程度, 可以被理解为企业网络对试图进入企业网络的新成员企业的开放程度。在这里, 我们可以进一步拓展模型的含义: 根据新成员产出中被允许交易的份额 a_N 的大小 (或可以理解为新成员被网络接受的速度快慢和程度大小), 我们将企业网络大致分为相对封闭型企业网络和

相对开放型企业网络,其 a_i 可以重新分别记作 a_{N1} 和 a_{N2} 。两类网络的具体参数设置如下:

表2 两类企业网络各项参数对比

	相对封闭型企业网络	相对开放型企业网络
c	$c = 0$	$c = 0$
a_i	$a_{N1} < 1, a_0 = 1, a_{N1} < a_{N2} < 1$	$a_{N2} < 1, a_0 = 1, a_{N1} < a_{N2} < 1$

则有两类企业网络的社会剩余及其对比如下:

$$S_{open} = Y_N(1 - a_{N2} + ba_{N2} - d) + Y_O(b - d)$$

$$S_{closure} = Y_N(1 - a_{N1} + ba_{N1} - d) + Y_O(b - d)$$

$$S_{open} - S_{closure} = Y_N(b - a)(a_{N2} - a_{N1}) > 0$$

这说明了开放型网络的社会剩余比封闭型网络的社会剩余要高,对于这个问题的理解可以从美日两国的经济发展事实中加深理解。

日本与中国同属于东亚儒家文化圈,与中国社会制度基础中的血缘联结的个人关系型信任体系不同的是,日本社会制度基础中存在一种超越血缘关系联结的社团关系型信任体系。但不管是个人关系型信任体系还是社团关系型信任体系都基本上是一种特殊主义行为取向,这种特殊主义行为取向面临一些问题:对于新的互动对象排斥性比较高,无法与各种可能的、有共同利益的行动者建立合作关系,也无法通过一套较为普遍的规则和新对象建立合作关系,同时由于这种网络中成员的关系紧密,成员更替不频繁,很难通过扩大组织网络来增加组织的信息交流、社会资源或生产合作的范围(林闽钢,2002)。建立于社团关系型信任体系之上的日本企业网络更接近于我们所分类的相对封闭型企业网络,外部人员进入障碍多,老成员对新成员观察其是否可信所需的时间长,新成员很难被网络接受或者只有经过长期互动之后才有可能被网络核心所接受。这种企业网络的典型代表就是被誉为创造“日本奇迹”的核心要素之一的外包与下包制(也叫柔性生产系统)。超越血缘联结的社团关系型信任体系的存在为柔性生产系统中下包和外包企业网络中所内涵的资本集中和资本集聚功能的实现,提供了社会制度约束层面上交易成本最低的“财团型网络”融资渠道和治理机制。柔性系统其核心优势在于零件配套多层供应商与具有自我创新能力的规模型主核心公司紧密协作,在主核心企业的技术升级与产业升级推动下实现整体生产系统协同升级,实现零库存及时供应系统以获取规模低成本与在速度经济条件下的最佳组合(张杰、刘东,2006)。柔性生产系统的一个重要特点是,一旦下包企业被核心企业选中,则每一个承包企业的功能和地位即被确定,不存在两家及两家以上企业为获得同一零部件的生产权而相互竞争的市场关系。这个特点是封闭型网络特征的集中体现,也决定了柔性生产系统的发展路径。

美国社会制度基础中存在一种制度信任,这种信任来源于对制度的信赖,即信赖国家通过一些行之有效的制度,如法律法规和行政管制措施,来保证企业重合同守信用(Zucker,1986)。在这样的制度信任体系下,社会法制机制所蕴含的“规则秩序”成为全社会交易行为中的共有信念,交易成本在全社会得到有效控制,交易效率得到极大的提高。建立于这种制度信任体系之上的企业网络形式最典型的就是硅谷的“模块化”(modularization)组织。模块化组织的一个重要特征就是,企业网络成员在遵循同一个系统规则的前提下,可以独立的进行自己的所处生产环节或者说模块上的设计,发挥自身的知识优势和设计优势,与生产同一模块的其它供应商展开竞争。在这里,通过设计规则这一新的内生媒介,实现了核心企业和供应商之间、产品系统和模块单元信息之间的协调,从而大大降低了核心企业和众多供应商之间的交易费用,同时也可以生产出异质的各具竞争优势的模块产品(钱书法等,2006)。这样看来,美国的这种以制度型信任体系为基础的企业网络属于我们分类中的相对开放型的企业网络,与日本的柔性生产系统相比较,相对开放型企业网络更具有市场化的特征。Saxenian(1994)等人的研究表明,硅谷大量主导企业通过不断地裂变产生了大量的新型企业,使得企业间存在着千丝万缕的私人关系,再加上人员的频繁流动,共同构成了一个特有的创新网。这种私人关系网络在企业的产业活动中被充分

的考虑,它的存在为信息的非正式交流、信息的传播扩散、模仿及降低交易成本等方面提供了支持的同时,也使企业能够在竞争中进行充分合作,促进了企业正式和非正式协作网络的形成。硅谷资源正是在这种开放网络机制下才能够迅速流动,从而形成了一种独特的、更为灵活的要素运行机制。这种开放型网络机制尤其适用于高度易变的市场和高科技环境。

美日之间这种企业网络内涵的差异对各自的经济产生了深远影响,柔性生产系统和技术即时、零时差动态创新能力方面因为对社团关系网络的依附产生锁定现象,而美国以制度信任为核心的虚拟企业和战略联盟等企业网络,拥有在技术迅速升级与动态变化不确定条件下,以研发、设计、制造、营销为核心竞争力的网络化与模块化即时组合能力,这种组合能力超过了特定社会关系网络的锁定限制。这也就是日本为什么在成熟制造技术的汽车上拥有优势,而在以即时创新能力为核心的电子信息产业则不如美国的网络内涵层面的原因。

三、结论及对我国企业网络发展的启示

从以上的分析中可以得到以下的简单结论:当利用企业网络能够获得更高的经济绩效时,企业一般会选择构建或进入企业网络以寻找交易机会。然而当利用企业网络交易获得的经济绩效不如直接通过市场交易所获得的经济绩效高时,企业会选择直接利用市场交易。影响企业在企业网络和市场之间选择的有交易增值程度、新老成员生产率差异、缔约成本以及新成员产出可交易份额四个因素,这四个因素的作用方向各不相同,能形成很多种情况的组合,对现实经济情况能够进行较好的描述。企业网络分为相对封闭型和相对开放型两种类型,两种企业网络所依赖的信任体系不同,发挥作用的产业也不同,但是随着市场规模的扩大,封闭型网络内在的封闭性、局限性就使之难以与扩大了新的市场规模相适应,特别是当新技术革命导致市场交易成本大幅下降时,开放性和市场化取向的开放型企业网络就成为解决这一矛盾的必然选择。从我国目前企业网络发展的情况来看,可以得出以下几个方面的启示:

第一,加强和完善正式制度建设,推动信任体系演进。我国目前的企业网络基本上是建立于人际关系信任体系之上,这是一种特殊主义的信任,企业网络的构建是为了突破现有制度的壁垒,或者弥补正式制度的缺失和不完善,帮助企业获得外部资源和利益。这种封闭式企业网络因其自身的局限性和网络特性,即使能够帮成员企业解决一些问题,但网络的封闭性决定了这些问题解决所能惠及的企业只是少数,不具普遍性。而建立和完善正式制度,有利于形成制度信任,把信任扩大至全社会范围而不是局限于区域或者更小的个人小圈子,同时也能促进企业网络的转型。

第二,在我国现有的企业网络组织中,尽快引入开放性、市场化的模块化机制,打破封闭性,促进企业网络转型。我国地方产业集群升级存在障碍,这一障碍是由于存在关系型信任偏好或称之为社会资本锁定等路径依赖现象(张杰、刘东,2006)。解决产业集群升级障碍的途径,一个是培育普遍的社会信任,也就是建立制度信任,另一个就是引入模块化机制,从只注重外延扩张尽快转向提升企业网络的核心竞争力,在企业网络的每个模块上引入竞争机制,在同一系统规则下,导引网络成员企业发挥自身优势,生产出异质性的具有竞争优势的产品。

第三,以有领先优势的大企业为核心,按照模块化机制的思路构建新型开放式企业网络,核心大企业以其对行业的前瞻性和主导性制定统一的系统标准和运行规则,让许多相关的小企业在这个统一的规则下独立开发和生产具有竞争优势的产品。使企业之间的这种合作竞争关系,突破地域、空间和层级关系的限制,在各个领域形成并保持具有强大竞争优势的核心技术开发和产品生产,提高经济的整体竞争力。

参考文献:

[1] 格兰多里. 企业网络: 组织和产业竞争力[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2005: 1-17.

(下转第 100 页)

实行格式转换时,要特别注意防止转换过程中的信息失真。对电子文件要定期进行安全性、有效性检查,发现载体或信息有损伤时,及时采取维护措施,进行修复或拷贝。

(5) 加强对电子文件利用活动的管理。电子文件入库载体不得外借,只能以拷贝的形式提供利用。对电子文件的利用者实行利用权限控制,防止无关人员对电子文件系统的非法访问,防止利用过程中的泄密和损伤信息。

(6) 建立电子文件管理的记录系统。电子文件形成后因载体转换和格式转换而不断改变自身的存在形式,如果没有相关信息可以证实文件的内容没有发生任何变化,人们无法确认它的真实性。因此,应该为每一份电子文件建立必要的记录,记载文件的形成、管理和使用情况,用这些记录来证实电子文件内容的真实性。

国际档案理事会电子文件委员会制订的《电子文件管理指南》中指出,有两类相关信息应当记录和保存。一类是“元数据”,即关于电子文件的技术数据。元数据有助于说明电子文件的内容、结构和上下文关系。另一类是“背景信息”,即关于电子文件业务和行政背景方面的数据。背景信息有助于说明文件的真实性,并能帮助文件使用者理解文件的内容。

记录系统应该具有实时记录的功能,随时将需要保留的信息记录下来。由于这种“跟踪记录”具有原始性,它可以成为证实电子文件真实可靠的有效依据。对于从收集积累阶段就在网络系统上运行的电子文件,可通过自动记录系统记录有关信息;对于以介质方式收集积累的电子文件,还要辅之以必要的人工记录。

随着时代的进步,电子文件走进档案馆已经给档案管理工作带来了革命性的积极变化,我们必须在思想上、制度上和技术上准备好应对策略,才能将这种变化可能带来的负面影响降到最低。

参考文献:

1. 刘家真:《电子文件管理理论与实践》。
2. 刘越南:《电子管理流程的变化及其引发的思考》,《中国档案》2002年第7期。
3. 冯惠玲主编:《电子文件管理教程》,中国人民大学出版社2001年版。

(责任编辑 顾 锦)

(上接第41页)

- [2]梁浩. 企业网络理论的现状 & 国内研究中的困境. 江淮论坛[J]. 2006, (3):33-37.
- [3]Richardson, G.B. The Organization of Industry. Economic Journal [J]. 1972, (82):883-896.
- [4]Williamson, O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting [M]. New York: The Free Press, 1985.
- [5]青木昌彦. 日本经济中的信息、激励与谈判[M]. 北京: 商务印书馆, 1994.
- [6]邬爱其. 企业网络化成长——国外企业成长研究新领域. 外国经济与管理[J]. 2005, (10):10-17.
- [7]Steve L. et al. Guanxi Versus The Market: Ethics and Efficiency. Journal of International Business Studies[J]. 1999, 30, (2):231-247.
- [8]林闽钢. 社会学视野中的组织间网络及其治理结构. 社会学研究[J]. 2002, (2):40-50.
- [9]张杰, 刘东. 社会资本视角下的我国地方产业集群升级困境研究. 中州学刊[J]. 2006, (1):40-43.
- [10]Zucker, L. The Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure[J]. Research In Organization Behavior 1840-1920, 1986, (8):53-111.
- [11]钱书法等. 不同网络分工组织的效率比较[J]. 经济理论与经济管理, 2006, (7):49-52.
- [12]Saxenian, A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 [M]. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.

(责任编辑 吴晓妹)